

「交渉学」をのぞいてみよう

交渉学とは？

今回は「交渉学」の授業の様子をご紹介します。交渉学とは、その名の通り、交渉の仕方を学ぶ学問です。この授業では、お互いの目的や意図を共感・共有し、話し合いによってお互いが納得できる解決案を創り、長くより良い関係を築く方法を身につけていきます（関西大学シラバスより）。ビジネスや学問など実社会で役立つ学問といえますね！今回は、交渉学を担当されている「塩川先生」「田上先生」「松木先生」の授業を見ていきましょう！



授業のポイント

しおかわのぶあき

塩川信明先生の授業

深呼吸でリラックス

塩川先生の授業では、授業の最初に学生同士で1分間のスピーチを行います。その際、発表前に深呼吸を行うよう先生が教示されます。深呼吸や腹式呼吸などの呼吸法は、緊張感や不安を緩和するなど心理的な安定に良い効果をもたらすことがわかっています（益谷・益谷、2010；鈴木・江上・春木、2000）。大学では自分の意見を伝える場が増えるので、緊張しやすい学生さんにとって気持ちを整え、平常心で相手をよくみるスキルを身につけることはとても大切ですね♪

自分の意見を言う前に深呼吸するのはリラックスできていいですね♪



たがみまさのり

田上正範先生の授業

ノンバーバルコミュニケーションを意識

交渉場面では、他者とのコミュニケーションが不可欠です。田上先生の授業では、自分の考えを述べたり、話を聞いたりするときの相づちのし方や身体の姿勢など、非言語行動も意識するように伝えられています。

「普段、無意識にしている話の聴き方を意識して行くと、それは自分のスキルになる」とおっしゃっていました。円滑なコミュニケーションをする上で、共感的な態度はとても大切ですね。



まつきとしあき

松木俊明先生の授業

お互いのコンテキストを探る

松木先生の授業では、相手の隠れたニーズをくみとり、互いにとってより良い選択肢を作るためにどうすればよいかを考える練習を行っています。学生さんは、バイトの急な日程調整など身近なジレンマが起きそうな場面を想定し、より良い解決策を生み出す課題に取り組んでいました。

相手が置かれている状況や文脈を把握することで、お互いにとってより良い選択肢を創るにつながります



～授業の全体の印象～

交渉学の授業で扱う場面は、人間の複雑な感情やジレンマが絡み合うリアルな状況が想定されています。このような複雑な状況の中で、どのように対立を乗り越え、創造的なコミュニケーションを行っていくかを考えていく交渉学は、関西大学がかかげる「考動力」の育成に深く関わっており、価値観の多様化する社会にとっても必要な学びであると思われます。また、ご紹介した先生方は、他者とコミュニケーションをとる心構えや気持ちの作り方など、コミュニケーションの基礎から教えていらしたのがとても印象的でした。

お互いを尊重し、信頼関係を作り、よりよい解決に向けてどうすべきかを考えていく学びのプロセスは、実社会でも大いに活かされることと期待されます。

